

Nova Premium Economy klasa za one koji žele više



Otkrijte sada



Lufthansa od ovog prosinca, prvi put nakon 35 godina, nudi potpuno novu Premium Economy klasu na svojim interkontinentalnim letovima na novim Jumbo Jet zrakoplovima. Prednosti nadobićom ekonomskom klasom i Economy plus klasama ostalih zrakoplovnih prijevoznika su brojne.

U svojoj novoj klasi Lufthansa nudi znatno više prostora (i do 50%), nova udobnija Premium Economy class sjedala, odjeljak odvojen od ekonomске klase, a obroci se poslužuju u porculanskom poslu. Svakog putnika dočekaju i obroci vode na sjedalu te piće dobrodošlice. Kao najveću prednost ove klase navodi se mogućnost predaje dva komada prtljage do 23 kg, za tim nagib naslona koji je 17 cm veći od ekonomске klase te oslonac za noge. Premium Economy klasa nudi brojne pogodnosti prije i zavrijeme ljeta, ali je cijenovno bliža ekonomskoj klasi te time dostupnije većem broju putnika. Opremanje svih zrakoplova novom klasom počinje se postupno do kraja ljeta 2015. Sva dugolinijska flota bit će opremljena novom klasom. Više informacija i trenutnu posebnu ponudu možete pronaći na [LH.com](#).

PROMO

moraju biti spremni primijeniti neki od drugih stilova kada je to potrebno da bi postigli cilj.

10 sigurnih koraka za uspješno upravljanje grupom

Upravljanje grupom sva kodnevni je ispit i na vama je da se dobro pripremite (ako nemate iza sebe autoritativnog "sponzora") kako ne biste pali.

Da biste položili ispit, morate poznavati svoje mogućnosti, primjenjivu vrijednost znanja, ideja i snage koju nudite, morate poznavati mogućnosti novih grupa kojom upravljate, ciljeve koje grupa mora postići, na ine ostvarivanja ciljeva te se odrediti k prepoznatljivom stilu i metodom upravljanja. Da bi ocjena kojom vas kupci ocjenjuju imala svoju trajnu vrijednost, morate nadasve biti iskreni. Evo 10 koraka kojima možete koračiti sigurno k putu uspješnog upravljanja novim grupama.

1. Planirajte ciljeve koje želite postići i kako biste znali kakvi su vam ljudi potrebni da biste ciljeve i ostvarili. Saznajte što više o novim grupama svoje grupe, a onda im ponudite ulogu u grupi koja odgovara njihovim mogućnostima, sposobnostima, ali i osobnim ciljevima i potrebama. Ne pripremite li se dobro za ovaj korak, pripremite se za neuspjeh svakog vašeg pokušaja nametanja svojih ciljeva novim grupama.

2. Privucite pozornost. Vaš prvi sastanak sa suradnicima (potencijalnim "kupcima") mora ih "uključiti" u ono što nude. Postoji samo jedna prilika da ostavite dobar prvi dojam pa zato razvijte jak osjećaj samopouzdanja i uvijek osjećajte da zaslužujete pozornost i suradnju novih grupa. Stvorite kredibilitet, umnožite svoj utjecaj prijenosom dobrog mišljenja o vama od jednog do drugog člana grupe (tako da se proširiti dobar glas o vama)

Među managerima puno je prioriteta, koji misle da suradnici ne trebaju zraka kako bi i oni nešto rekli. Poslušajte ih, jer ako vam ne kažu što misle o vama i vašim idejama, ako vam ne kažu kakve su njihove specifične potrebe i očemu razmišljaju, kako ćete znati što im treba i za što su sposobni? Svaki član ogledalo "reći" da imate jedna usta, ali dva uha. Upotrijebite ih u tom istom omjeru.

pa ćete izgubiti manje njihova i svog vremena na predstavljanje svojih ideja i sposobnosti.

3. Prenesite poruku da se radi o zdravom, »poštrenom« poslu kako bi vam vjerovali. Stanite ponosno iza svojih sposobnosti. Nemojte na sitnicama gubiti teško stene i kredibilitet. Izgradite sa svojim suradnicima dugoročni partnerstveni odnos u kojem obje strane imaju koristi.

4. Uključite i suradnike u razgovor o mogućim osvrtima na ciljeva. Nemojte igратi pasijans, stvorite cjelovitu sliku od informacija kojima će vam poskrbiti suradnici. Pokažite empatiju kada novi grupi govore o sebi, nastojeći gledati stvari iz njihove perspektive. Zadržite pritom pregled ukupnih odnosa među novim grupama i ne dopustite da simpatije uzrokuju odluke koje će izazvati nezadovoljstvo drugih novih grupa.

5. Slušajte što vam govore novi grupi. Nije lako postati dobar slušač. Nastojte pozorni slušati ono što vam govore suradnici. Prikupite više informacija o njihovim potrebama i planovima, a to će vam omogućiti bolje prepoznavanje njihovih potreba i, shodno tome, lakšu komunikaciju i uspješniju realizaciju zajedničkih pojedinačnih ciljeva.

6. Nemojte podcenjivati vaše suradnike. Radite s njima kako biste identificirali problem i zajedno našli i kasnije rješenja. Nemojte se prema njima ponašati kao puki prijenosnik informacija. Usredotočite se na rješenje primjedbi, a smetnjama, koje zaustavljaju ili otežavaju napredak razgovora, pristupite s pozitivne strane.

Izbjegavajte negativne navike kao što su prigovaranje ili ogovaranje.

7. Prodajte korist. Previše managera govori o potencijalima dostignutog cilja. To nije ono što zanima novoveze grupe. Oni žele znati kakvu korist mogu imati od izvršenog posla ili dostignutog cilja.

8. Preuzmite vodstvo. Nemojte se bojati usmjeriti razgovor u smjeru kojim vi želite. Preuzmite odgovornost za pokretanje kotača stalno naprijed. Kada ste u nedoumici, preuzmite inicijativu na miran, profesionalan način. Nemojte izgubiti kontrolu zbirajući im ili negativnim primjedbama. Zapravo, nemojte prodavati (nametati) svoje ideje suradnicima. Navedite ih da ih privlači svoje i onda ih oni sami "kupi" od vas.

9. Znajte kako vaše znanje i sposobnosti mogu poboljšati ukupan rezultat i odnose unutar grupe. Primjedite suradnika mogućnost i dobar znak ako ništa drugo, slušaju vas i zainteresirani su dovoljno da komentiraju vaše ideje ili odluke. Ukoliko na primjedbe odgovorite tako da su novi grupi zadovoljni, možete premiti sljedeći korak. Pretvorite kisele limune u slatkou limunadu, pretvarajući primjedbe suradnika u zadovoljavajuće odgovore.

10. Zaključite dogovor. Vaš cilj je izvršiti postavljeni zadatci ili zadatke. Stoga nemojte zaboraviti da je uspješan posao cilj vašega kontakta. Kada su suradnici kažu: "U redu, napravimo takto.", zašutite. Prekinite s prijateljem i upišite sebi plus za uspješno vršenje posla za koji ste odgovorni.